Revista mensual | 6 de marzo de 2024 | Nº85

Inmobiliaria

elEconomista.es

LA CRISIS DE LAS OFICINAS IMPULSA LA RECONVERSIÓN A VIVIENDAS EN MADRID

Esta medida ayuda, pero no soluciona el grave problema de falta de oferta en el mercado

EN PROYECTO

COMPRAR UNA VIVIENDA CON TOKENS SERÁ HABITUAL EN 10 AÑOS

lanzarotecaliente.com

Inmobiliaria
elEconomista.es

Actualidad | P4
La crisis de las oficinas con el teletrabajo impulsa la reconversión a pisos
Ayuso aprueba esta medida en la Comunidad de Madrid y con ello se podría dar salida a más de 20.000 viviendas en alquiler asequible ante la falta de oferta en el mercado

Entrevista | P18
"La IA, web 3.0 y tokenización de activos son tendencias imparables"
Miguel Ángel Peña, CEO de 'living' en Grupo Lar, trabaja para transacionar tokens en un mercado regulado

Los Protagonistas | P8
El 'crowdfunding' llega al mercado de lujo
Hoy el que pone el dinero en una promoción no es el promotor, sino el fondo de inversión que cubre el 90% de la financiación alternativa

Consultoría | P24
El mercado se acerca al punto más bajo de precios y habrá operaciones
Los sectores del 'living', logística, 'retail' y hotelero, los más atractivos. Las rentabilidades se están acercando a las de los bonos soberanos y deuda corporativa

Tendencia | P32
Las fincas de secano empiezan a ser más rentables que las de regadío
La escasez del agua está haciendo que se empiecen a ver ya transformaciones de fincas de regadío en fincas de secano

En Proyecto | P28
Comprar una vivienda con tokens será habitual en 10 años
El sector inmobiliario está obligado a cruzar el puente hacia una economía tokenizada y cada vez gana más protagonismo en España

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Vicepresidente: Clemente González Soler. **Director de Comunicación:** Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla
Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Tratamiento de imagen:** Daniel Arroyo **Redacción:** Luzmelia Torres

El índice de precios no resuelve la falta de oferta de viviendas en alquiler

El alquiler residencial es la opción más rentable y segura, frente al alquiler turístico o temporal, así lo recoge un informe de Alquiler Seguro, que lanza un mensaje de optimismo a los propietarios de toda España, donde los anima a seguir apostando por el alquiler residencial, pese a la reciente aprobación, por parte del Gobierno, del índice que regulará los precios de alquiler en las zonas que se declaren tensionadas.

David Caraballo, director general de Aquiler Seguro, afirma que "los propietarios que tengan viviendas de alquiler en los 140 municipios catalanes, donde seguramente se declaren como zonas tensionadas, deben seguir destinando sus viviendas al alquiler, y sería muy positivo para el mercado que otros propietarios abrieran sus viviendas al alquiler y de esta manera aumentando la oferta, ahí sí podrían moderarse los precios y se ayudaría a más familias a poder acceder a una vivienda en alquiler.

El principal problema del alquiler es la falta de oferta, que ha tensionado el mercado, con unos precios al alza

El principal problema del alquiler es la falta de oferta, que ha tensionado el mercado, con unos precios al alza. Desde Alquiler Seguro aseguran que un índice de precios no es la mejor solución a un problema de fondo, que es la falta de viviendas en alquiler en las principales provincias españolas.

El estudio que han llevado a cabo analiza el comportamiento en rentabilidad bajo tres modalidades distintas de alquiler: el alquiler de vivienda habitual o residencial, el alquiler de temporada y el alquiler turístico en las seis ciudades españolas de más de 500.000 habitantes (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga y Zaragoza) bajo los escenarios de tributación como persona física y jurídica. La conclusión principal de este trabajo pionero en España es que la rentabilidad neta, es decir, la que se obtiene una vez deducidos todos los gastos, muestra un mejor comportamiento en el arrendamiento de vivienda habitual, tanto en el caso de particulares como de sociedades. Combinada con medidas preventivas para evitar la morosidad, esta modalidad resulta la más ventajosa de las tres para los propietarios de un inmueble en alquiler. El responsable del área de Economía e Inversión de Alquiler Seguro, Jesús Martí, destaca que "una vez más, el alquiler de vivienda habitual sigue siendo el protagonista, sobre todo por el efecto de la fiscalidad que se aplica a los arrendadores, con reducciones del 50%, que es esencial para promover que los propietarios vuelquen al mercado del alquiler el máximo número de viviendas disponibles, aunque las medidas fiscales del Gobierno son claramente insuficientes para incentivar el mercado del alquiler. Por otro lado, esta modalidad es la más estable y la que menos riesgo supone para el propietario, porque, al fin y al cabo, el mercado turístico y el temporal se pueden ver sujetos a oscilaciones puntuales.

Inmobiliaria
elEconomista.es

Tras la pandemia se ha impulsado el teletrabajo y se va menos a las oficinas quedando espacios vacíos. iStock

La crisis de las oficinas acelera la reconversión a viviendas en Madrid

Esta medida ayuda, pero no soluciona el problema. Esta transformación une dos necesidades: el acceso a la vivienda y dar una segunda vida a edificios cuyos usos ya no tienen sentido en las ubicaciones en las que están y que, por tanto, hay que buscarle un nuevo uso para que se adapte a las necesidades actuales.

Luzmelia Torres.

El plan de Ayuso para convertir oficinas en viviendas podría poner en el mercado más de 20.000 pisos. Europa Press

La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, ha presentado el plan de choque regional para revitalizar el mercado inmobiliario en los próximos dos años. Un decálogo de medidas y deducciones fiscales, entre las que destaca la idea de la reconversión de edificios de oficinas en desuso en viviendas para alquiler asequible.

Esta tendencia lleva años materializándose en Estados Unidos, Francia, el Reino Unido o Países Bajos y ahora en España la carestía de vivienda y el auge de los modelos híbridos de trabajo la están impulsando. Nueva York es una de las urbes que más se han rendido a esta fórmula. De hecho, ha sido el propio Ayuntamiento el que ha aprobado un plan para facilitar la transformación de oficinas en 20.000 viviendas capaces de albergar a 40.000 nuevos residentes.

En España, según un informe de la consultora EY, en el sector hay 2,5 millones de metros cuadrados de oficinas en desuso, que se podrían reconvertir en residencial en Madrid y Barcelona en los próximos 20 años sacando al mercado 28.000 pisos (20.000 en Madrid y 8.000 en Barcelona).

María José Piccio, directora general de Vivienda y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid, apunta los motivos de esta medida. "En la Comunidad de Madrid somos conscientes de que existe una gran dificultad de acceso, especialmente, a la primera vivienda y fundamentalmente para los jóvenes y nosotros apostamos sobre todo por incrementar la oferta de vivienda disponible. Estamos llevando a cabo un ambicioso proyecto de construcción de nueva vivienda en alquiler asequible, pero somos conscientes de que la construcción de nuevas viviendas necesita un mínimo de tres años para salir al mercado y en paralelo se ha dado la situación con la pandemia de cambios en nuestros hábitos de trabajo, cuando antes la mayoría de la gente trabajaba en oficinas, ahora se ha hecho cada vez más habitual el teletrabajo y hay muchos metros de oficinas en zonas centrales y periféricas en la ciudad absolutamente urbanas que están vacíos y desocupados. Esto ha hecho que veamos una oportunidad teniendo ya los edificios construidos de permitir su transformación para poder tener un parque de viviendas de una manera más rápida que podría dar una solución para el acceso a la vivienda".

2,5 Hay 2,5 millones de metros cuadrados de oficinas en desuso en Madrid y Barcelona

Una medida que ayuda, pero que no resuelve el problema. "Todas la medidas contribuyen positivamente, pero esta medida no resuelve el problema que tenemos de acceso a la vivienda. Tengo claro que

se tiene que dar una batida de cosas que conjuntamente pongan vivienda en el mercado, porque hay un déficit grande y es lo que necesita ahora el mercado. Pero aplaudo esta medida porque abre una espita, ya que los planes generales y el urbanismo, en general, tienen como defecto los tiempos de tramitación que son bastante inflexibles y con esta medida se reconoce que hay usos que ya no tienen sentido en las ubicaciones en las que están y que por tanto, hay que buscarle un nuevo uso para que se adapten a las necesidades actuales. Aunque a veces es verdad que los edificios están ahí y es más rápido que enfrentarse a plazos largos para nueva construcción, hay que tener en cuenta la complejidad técnica que requiere la transformación y no sé hasta qué punto es más ágil", argumenta Jorge Pereda, director en alquiler residencial de Grupo Lar.

Muchas promotoras ya se suman a esta tendencia de reconversión de oficinas en residencial. Buen ejemplo de ello es el Grupo Lar, que el año pasado compró el edificio de oficinas en Madrid que antes ocupaba el Ministerio de Hacienda, por 204 millones y que reconvertirán para uso residencial. También ASG Homes adquirió un edificio de oficinas ubicado en el madrileño barrio de Salamanca con el objetivo de desarrollar 27 viviendas exclusivas.

> La división horizontal en España impide a veces actuar en estos proyectos para reconvertirlos

Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes, afirma que "hay dos cuestiones importantes para potenciar la rehabilitación. Una es que los edificios ya están construidos, lo que hace más rápido la posibilidad de poner vivienda en el mercado que es de lo que se trata, y la segunda, desde el punto de vista de sostenibilidad y ciudad, vemos que hay muchas zonas dentro de las ciudades, no solamente en Madrid, que hay usos que se han quedado obsoletos. El problema que nos encontramos es que la gran mayoría son de propiedad única y la división horizontal en España impide muchas veces actuar sobre estos proyectos".

En esta misma línea, Leticia Pérez, directora general de Dazia Capital, afirma que "esta medida une dos necesidades. Una por supuesto la del acceso a la vivienda y otra, dar una segunda vida a edificios que bien por su ubicación o por la estructura del edificio jamás van a volver a ser oficinas y entonces yo creo que gracias a esa transformación se podrán poner en carga para vivienda".

Está claro que la reconversión de oficinas puede ser una muy buena oportunidad para ayudar a suplir ese déficit tan grande de viviendas que tenemos en

La reconversión de oficinas en residencial es una oportunidad. Dreamstime

Inmobiliaria
elEconomista.es

En Madrid y Barcelona se podrían reconvertir oficinas y sacar al mercado 28.000 pisos (20.000 en Madrid y 8.000 en Barcelona) iStock

casi todas las grandes ciudades, tal y como apunta Antonio de la Fuente, director general de Corporate Finance de Colliers. "No hay que olvidar lo que ha ocurrido este año en el mercado, donde hemos visto que las transacciones han bajado un 10%, pero el precio ha seguido subiendo y eso solo es una muestra de cómo de tensionado está este mercado residencial en casi todas las ubicaciones que atraen población y la Comunidad de Madrid es el ejemplo más gráfico de eso. Luego tener una oportunidad de convertir de forma ágil edificios en desuso en vivienda va a ser muy bien recibido por la ciudadanía y desde luego por el capital institucional que cada vez que nos reunimos con ellos la primera pregunta que nos hacen es dónde puedo invertir capital para reformar edificios de oficinas en desuso. Sin embargo, no es tan fácil, porque nos encontramos trabas desde el punto de vista arquitectónico y económico, a veces hay que crear unos huecos dentro del inmueble para poder ventilar las viviendas y eso lleva una pérdida de edificabilidad y eso es un hándicap para ver si es rentable o no transformarlo en viviendas".

La Comunidad de Madrid da una medida de carácter urgente y temporal. Según María José Piccio, "es urgente porque entendemos que hay que tratar de contribuir a solucionar el problema de la vivienda que tenemos y temporal, porque es un cambio de uso por dos anualidades de edificios o parcelas destinadas a oficinas para que pasen a ser hogares y son muchas las ciudades de la región que pueden verse beneficiadas por la medida y podría significar la salida al mercado de hasta 20.000 pisos. La Comunidad de Madrid va a trabajar un texto normativo que permita que los ayuntamientos mediante licencia puedan transformar edificios terciarios con destino a vivienda".

Este negocio de transformación de uso requiere de inversores especializados en la materia, afirma Leticia Pérez. "Hay muchos condicionantes como patios, parking, fachadas...que hay que analizar para ver la rentabilidad que se puede obtener en cada proyecto. porque no es igual que analizar un suelo. Aquí tienes que tener en cuenta preexistentes que puedes aprovechar de la estructura y ver cómo van a costar ciertas demoliciones y luego ver qué tipo de producto puedes hacer. Nosotros, en Dazia Capital, compramos una nave industrial en Tetuán e hicimos un cambio de uso a residencial, pero tuvimos que abrir patios y con la estructura que teníamos no salían viviendas muy grandes, por lo que lo hemos aprovechado y adaptado para desarrollar otro producto residencial, un *coliving*, que también está siendo muy demandado en el mercado".

La CAM trabaja en un texto normativo para permitir a los ayuntamientos cambiar el uso

Inmobiliaria
elEconomista.es

Finca Cortesin, en Málaga, de Caledonian es el primer proyecto de Urbanitae en el mercado de lujo.

El 'crowdfunding' entra en el mercado residencial de lujo

Hoy el que pone el dinero no es el promotor, sino el fondo de inversión que cubre el 90% de la financiación alternativa y el banco acompaña más adelante

Luzmelia Torres.
Fotos: Urbanitae

En estos últimos años estamos siendo testigo del auge del *crowdfunding* inmobiliario en España, una fórmula de financiación alternativa al sector promotor que, poco a poco, va ganando adeptos, no solo entre pequeños promotores, sino entre las grandes inmobiliarias del sector, que han visto en el *crowdfunding* la fórmula perfecta para sacar adelante promociones más pequeñas, con rentabilidades igual de atractivas en proyectos de mayor envergadura.

Pero ha sido a mediados de 2023, cuando hemos empezado a ver que ya no se trata de promociones pequeñas, el *crowdfunding* ha entrado en el mercado residencial de lujo en promociones con tickets de financiación más elevados y parece que será una tendencia que seguirá en este año 2024.

"El *crowdfunding* es una vía más, aunque es minoritaria en España frente a otros países de fuera donde la financiación alternativa puede llegar hasta el 50%, y en España estamos en el 10% o el 15%. Lo que se observa es que el banco se está replegando y cada vez es más complicado conseguir la financiación bancaria, pero es que lo que es raro es lo que hemos tenido hasta ahora, es decir, un país hiperbancalizado y ahora estamos yendo hacia la normalización. En España, no hay fuentes de financiación alternativa suficientes para cubrir lo que supuestamente viene del repliegue de la banca y ampliación de lo que es la necesidad de la financiación alternativa. Los fondos de inversión siguen siendo la excelencia y cubren el 80% o el 90% de la financiación alternativa que se invierte en este país en inmobiliario. El año pasado la financiación alterati-

va captó entre 1.000 y 2.000 millones. El *crowdfunding* probablemente hizo unos 200 millones de euros de los cuales solo en Urbanitae hicimos 140 millones y de estos el 40% de las operaciones fueron en el mercado de lujo. Por tanto, el *crowdfunding* sigue siendo una fuente de financiación minoritaria, pero es verdad que la tendencia de crecimiento es exponencial. En Urbanitae seguimos creciendo año a año en más de un 200% y en 2024 nuestra previsión es hacer 300 millones de euros y pensamos que el mercado de lujo va a ser protagonista", declara Diego Bestard, CEO de Urbanitae.

El mercado de lujo en España está en manos del capital extranjero, tal y como afirma Ginés Navarro, socio de Admara Capital. "El extranjero sigue viniendo a España porque es un país, hoy por hoy, de los más atractivos para vivir y eso lo percibimos y ese capital extranjero es el que nos ha enseñado al español sobre todo postpandemia lo que es el lujo. Hay muy poco producto en el mercado y en las economías mundiales cada vez hay más desigualdades. Hay más gente que puede y también hay más gente que no puede, pero esa gente que puede siempre quiere un poquito más y busca una vivienda de más lujo, por lo que nosotros miramos 2024 muy positivos y creemos que va a ser muy buen año".

> **Hay casas caras solamente en aquellos sitios donde hay extranjeros que las compran**

A este respecto, Enrique López Granados, CEO de Caledonian, apunta que el inversor español no es el que va a tirar de este mercado. "En España somos los reyes de hacer casas buenas, bonitas y baratas. Hacemos miles de casas a unos precios muy competitivos que están fenomenal, pero por encima de eso la realidad es que hay muy poco producto, porque el español no ha aprendido y no quiere gastarse más dinero en una casa de lujo: una casa más grande, mejor acabada, con mejores calidades y mayor confort. El español no ha aprendido eso, sin embargo, sí que lo hemos visto en los coches. Hace 30 años un español no se gastaban dinero en un coche caro, no había coches caros en la calle, pero hoy sí vemos coches caros, el español quiere disfrutar de un coche bueno, pero no ha entendido el gastarse dinero en una casa buena. Hay casas caras solamente en aquellos sitios donde hay extranjeros que las compran, porque raro es el español que aunque sea rico se gaste el dinero en una casa cara. Por tanto, mientras haya flujo de extranjeros que vengan a España a comprarse casas, seguirá funcionando este mercado".

En esta misma línea, Jorge Molina, socio de Almajor Prime, piensa que sí es verdad que la vivienda de lujo en ciudades potenciales donde hay sol y playa sigue siendo demandada por el cliente internacional. "Efectivamente, los españoles no somos de gastarnos mucho dinero en una vivienda, pero en lo poco que llevamos de este trimestre de año en determinadas zonas, el cliente empieza a querer una mejor vivienda. Madrid ahora mismo está de moda y hay que aprovechar este viento a favor, hay una fuerte demanda, tanto internacional como nacional, y es muy importante la agilidad en la financiación. La financiación bancaria no es ágil y si le sumas todos los condicionantes que puedas tener hasta pasar por todos los filtros que hay que pasar te puede ha-

Promoción Bonavida en Mallorca por Admara Capital, 15 viviendas en Calviá.

Mientras haya flujo de extranjeros que vengan a España a comprarse casas, seguirá funcionando este mercado residencial de lujo. iStock

cer perder una operación, por lo que la financiación alternativa te da esa agilidad a la hora de tener financiación".

En España, en los últimos cinco años, ha cambiado mucho la estructura de la promoción. " El banco es estupendo porque es la fuente de financiación más económica sin duda y nunca hay que prescindir de él en la medida de lo posible. Tradicionalmente, el promotor arriesgaba su dinero y el banco prestaba contra la garantía del dinero del promotor. Hoy el promotor existe como persona que aporta el conocimiento, pero el que pone el dinero no es el promotor, es el fondo de inversión, entonces no es un tema de sustituir una cosa por otra. Hoy un señor pone el dinero que antiguamente ponía el promotor y el promotor gestiona la promoción que es su trabajo y pone su *know how* y el banco, por supuesto, acompaña en la medida de cuanto más mejor porque es el dinero más barato", explica Enrique López Granados.

Hay una casuística que se da en sitios de creciente población, tal y como apunta Gines Navarro. "Donde hay poco producto hay que buscar estructuras en activos que sean diferentes y un poco más sofisticadas y en este tipo de estructuras los bancos no están entrando y ahí es la financiación alternativa la que te ayuda a sacar estos proyectos desde el principio y te permite superar esas famosas preventas e ir directamente al producto final".

"La mitad de la inversión que hicimos el año pasado en Urbanitae fue en *equity*, es decir, entramos a comprar activos y prácticamente en la totalidad de esos activos acabamos financiando con banca, o sea, que yo soy el fan número uno de los bancos, pero es verdad que hay promociones que no se pueden financiar por vía bancaria. Por ejemplo, hay algunas promociones que tienen que empezar las obras para que venga el inversor alemán y lo pueda comprar, porque el alemán, hasta que no ve la estructura, no va a comprar, entonces esa obra hay que financiarla con capital y luego ya cuando tienes un nivel de preventas entra el banco y a un precio más barato. Incluso hay ocasiones que es preferible comprar el activo entero, poner lo que cuesta, construirlo y vender rápido, porque si lo hago por vía bancaria los plazos son más largos y cada mes que pasa es rentabilidad que voy perdiendo. Entonces, a veces vale más la pena perder unos puntos de rentabilidad y no coger deuda bancaria, pero a cambio me ahorro seis meses de vida en ese proyecto", concluye Diego Bestard.

2.000 El 'crowdfunding' captó el año pasado entre 1.000 y 2.000 millones de euros

Neinor HOMES

TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 · neinorhomes.com

Víctor Pérez Arias
CEO ASG Homes

Activos en desuso: una oportunidad para solucionar el problema de la vivienda

El mercado residencial en las grandes ciudades españolas está marcado por una relación desigual entre la fuerza de la demanda –creciente y sostenida– y la oferta –a todas luces insuficiente–. Con el fin de reducir este desequilibrio son muchas las administraciones públicas que han tratado de poner en marcha normas y regulaciones.

El último ejemplo lo encontramos en la Comunidad de Madrid, que recientemente ha anunciado un plan de choque para impulsar que promotores y gestores de proyectos inmobiliarios agilicemos la producción de vivienda en la región.

Dentro del paquete de soluciones propuestas hay una en la que, por su novedad, merece la pena detenerse: la flexibilización legal para el cambio de uso de edificios o suelos de oficinas para vivienda asequible. Se trata de una solución muy interesante para dar respuesta a la falta de vivienda y la dificultad de acceso a ella a la que se enfrentan ciertos sectores de la población.

Implementar esta medida contribuiría a aliviar la crisis de la vivienda en las áreas urbanas. Es, además, un paso para reorganizar la estructura de las ciudades en las que, fruto de su desarrollo y del traslado de actividades logísticas e industriales a puntos periféricos, hay zonas con activos inmobiliarios obsoletos o con una muy baja ocupación. Estas "heridas" en las ciudades, que suponen las zonas en las que se concentran los edificios terciarios en desuso, como oficinas, locales comerciales o espacios industriales, representan un recurso valioso que, desde un punto de vista inmobiliario y económico, está infrautilizado en muchos núcleos urbanos españoles.

Así, al flexibilizar el cambio de uso de estos edificios y convertirlos en unidades residenciales, se generaría un círculo virtuoso con evidentes beneficios para todos los involucrados. En primer lugar, los clientes finales tendrían un mayor número de viviendas a su disposición en barrios y distritos desarrollados, consolidados y con buenas infraestructuras de transporte; algo que en los nuevos desarrollos aún tardará años en llegar. Si bien, en grandes urbes, como Madrid, los activos susceptibles de sufrir cambios de uso están en ubicaciones

secundarias para el mercado de oficinas y poco adaptadas a las necesidades de la actividad industrial ligera y logística, estos aspectos, no representan un hándicap para el desarrollo de activos residenciales. Al contrario: estos enclaves están bien comunicados y cuentan en sus inmediaciones con todos los equipamientos urbanos.

Con la perspectiva de las administraciones públicas, el cambio de uso de edificios terciarios tiene el potencial de impulsar la reactivación económica al revitalizar áreas urbanas subutilizadas. Con la reconversión de antiguos espacios comerciales o industriales en viviendas, se puede atraer a nuevos residentes a estas áreas, lo que a su vez genera demanda de servicios locales y comercios. Esto crea un ciclo virtuoso donde la inversión en vivienda también estimula el crecimiento económico y la creación de empleo en la comunidad. Desde el punto de vista de los promotores, una de las principales ventajas del cambio de uso de edificios terciarios es su capacidad para ofrecer una solución rápida y rentable. Y muchas más oportunidades por parte de las promotoras para ofrecer soluciones a los ciudadanos. En estos casos, los edificios ya están y el cambio de uso permite aprovechar la infraestructura existente de manera eficiente y ágil. Esto no solo acelera el proceso de proporcionar viviendas nuevas, sino que también reduce los costos asociados, lo que hace que las unidades resultantes sean más asequibles tanto para los residentes como para los desarrolladores. Aunque esto no significa que el proceso sea sencillo, ya que no hay que desdeñar la complejidad técnica para encarar el cambio de uso de edificios concebidos para otras funciones.

Uno de los principales obstáculos es la regulacion urbana y los trámites burocráticicos en la conversión

Por supuesto, esta actividad no está exenta de desafíos. Uno de los principales obstáculos es la regulación urbana y los trámites burocráticos asociados con la conversión de edificios. Para que esta solución sea efectiva, es crucial simplificar y agilizar los procedimientos administrativos facilitando a los propietarios y desarrolladores el proceso de cambio de uso. Además, es fundamental garantizar que la conversión de edificios terciarios en viviendas se realice de manera responsable y respetuosa con el entorno urbano.

Esto implica considerar aspectos como el diseño arquitectónico, la accesibilidad, la calidad de vida de los residentes y la integración con la comunidad local. No todos los edificios en desuso valen, hay que segregar cuáles son los espacios realmente útiles. Un enfoque colaborativo que involucre a todos los actores relevantes, incluidos gobiernos locales, desarrolladores, arquitectos y residentes, es esencial para garantizar que el cambio de uso de edificios terciarios beneficie a la sociedad en su conjunto y en la que en Madrid se ha puesto la primera piedra para que esto ocurra de manera ágil.

Los edificios de oficinas son especialmente ventajosos porque a menudo tienen un único propietario, lo que facilita la negociación y agiliza el proceso de conversión en viviendas. Con esta ley que flexibiliza y ayuda al cambio de uso, se abren más oportunidades de negocio. Bien es verdad, que, dentro de la almendra central de la ciudad, el espacio disponible para este tipo de transformaciones es limitado, por lo que es esencial explorar otras áreas urbanas. La flexibilización del uso terciario es esencial para permitir este cambio de paradigma en el desarrollo urbano. También es crucial revisar y adaptar las exigencias de edificación para garantizar que las nuevas viviendas cumplan con los estándares de calidad y seguridad necesarios para sus residentes.

La nueva normativa de la Comunidad de Madrid es un buen punto de inicio para promover vivienda en la región aprovechando los recursos infrautilizados de manera inteligente: transformando edificios comerciales e industriales en vibrantes comunidades residenciales que no solo satisfagan las necesidades de vivienda de la población, sino que también impulsen la revitalización urbana y promuevan la sostenibilidad.

LARIMAR CITY & RESORT

Clerhp Estructuras desarrolla el mayor proyecto urbanístico de República Dominicana que contará con 20.000 apartamentos, hoteles, campo de golf, oficinas y centros comerciales

El Economista. Fotos: eE

Una 'smart city' a lo largo de tres kilómetros en primera línea de playa

La multinacional española Clerhp Estructuras se inicia en la promoción inmobiliaria con su proyecto insignia Larimar City & Resort en República Dominicana que contará con 20.000 viviendas, hoteles, centros comerciales, campo de golf, oficinas, universidad y hasta un hospital. Estará ubicada en el acantilado Farallón de Verón, situado a 100 metros sobre el nivel del mar en Punta Cana. Allí mismo también se construirá una playa artificial y varias piscinas que formarán un malecón de más de tres kilómetros de longitud.

"Es la primera *smart city* que será construida en un vergel privilegiado en Punta Cana. Ofrece una gran oportunidad al inversor que quiera comprar una vivienda desde 90.000 dólares y obtener una rentabilidad en el entorno del 8%, destinándola al alquiler", apunta Javier Castellanos, director de marketing y comunicación de Clerhp, compañía que se ha posicionado como la más rentable del BME Growth en 2023.

Recientemente, ha firmado una *joint venture* con el grupo internacional de gestión hotelera Archipelago International, líder en el Sudeste Asiático y entre los 50 mejores del mundo, para la gestión y administración de 1.000 viviendas en este desarrollo urbanístico. Ambas partes llevarán a cabo de forma conjunta la administración y gestión de proyectos con explotación en exclusiva en las modalidades de *condo-hotel* y *Branded residences*. Los primeros proyectos que se pondrán en marcha serán las *Branded Residences ASTON Tow ers*, que constan de 432 residencias; y *Paradise Tower by HARPER*, con 144 residencias.

Larimar es un referente internacional en sostenibilidad

Larimar es el proyecto inmobiliario más innovador y ambicioso de Punta Cana. Es un referente internacional en sostenibilidad, respetuoso con el medioambiente y conectando a las personas con la naturaleza y el ocio saludable en el exterior. Sus zonas ajardinadas, senderos y carriles deportivos rodean las 160 torres de la ciudad (más de 20.000 viviendas) –facilitando la movilidad a pie o en bicicleta– y conectan a sus habitantes con un espacio natural único. Larimar City es sostenible: fuentes de energía renovable, reutilización de aguas residuales y potabilización del agua para optimizar al máximo todos los recursos. La ciudad-resort integra a la perfección todos los servicios y comodidades imaginables en un entorno privilegiado: hoteles; universidad; colegios; hospital; centros de salud; zonas de negocios, comerciales y deportivas; campo de golf (18 hoyos) con villas; grandes zonas verdes con lagos rodeados de parques… y más de 3 kilómetros de playas artificiales en el malecón que acoge los más diversos negocios de restauración y ocio.

NATURA SANTA BÁRBARA

Realia desarrolla este residencial de 64 viviendas ubicado en la localidad de Rocafort, a 15 minutos de Valencia. Los precios van desde los 269.200 euros.

El Economista. Fotos: eE

Diseño, calidad, naturaleza y personalización son las señas de indentidad

Natura Santa Bárbara es un residencial único en plena naturaleza, rodeado de pinos, a tan solo 15 minutos de Valencia, en la localidad de Rocafort. Un entorno natural privilegiado y colindante con la urbanización Santa Bárbara y próximo a la urbanización Campo Olivar, ambas reconocidas en Valencia por su alto *standing*.

La promoción se compone de 64 viviendas plurifamiliares de 2, 3 y 4 dormitorios con exclusivas terrazas desde donde poder despejar la mente y relajarse, con precios desde 269.200 euros con garaje y trastero incluidos. Por su ubicación, permite sentir el aire puro y disfrutar de unas vistas despejadas al mar desde el confort del hogar. Este residencial de la promotora Realia, que comercializa Foro Consultores Inmobiliarios, dispone de zonas comunes con piscina exterior con sistema de depuración de cloración salina, un espacio perfecto para descansar y tomar el sol prácticamente todo el año gracias al clima mediterráneo. La urbanización comunitaria alterna parterres de arbustivas y arbolado y cuenta con mobiliario exterior con bancos en zona recreativa comunitaria.

Las viviendas se caracterizan por su gran luminosidad y claridad en todas sus estancias. El interior de las mismas se ha diseñado con los criterios de habitabilidad y confort, combinando el diseño y la calidad de todos sus elementos, sin olvidar la seguridad. En Natura Santa Bárbara se pueden personalizar algunas zonas de la vivienda como el acabado en carpintería interior, solado y alicatado de cuartos de baño y solado para el resto de estancias, para que cada propietario diseñe su hogar.

Proyecto diseñado con criterios de sostenibilidad

Es un proyecto diseñado con criterios de sostenibilidad y certificado energético A. Clase A en calificación energética del edificio en emisiones de CO2. Y clase A en calificación energética del edificio en consumo de energía primaria no renovable. También hay que destacar la climatización y producción de ACS. La promoción está equipada con difusión de calor y frío mediante impulsión de aire a través de sistema de conductos y difusores que circulan a través del falso techo, logrando una instalación integrada y eficiente. La producción de ACS se genera mediante un sistema de energía renovable de bomba de calor alimentada por aerotermia, proporcionando un ahorro energético en comparación con los sistemas convencionales. Incorpora un sistema de ventilación mecánica que garantiza la calidad del aire interior, proporcionando una ventilación eficiente y un caudal óptimo de entrada de aire limpio exterior. Además, cuenta con envolvente vertical en las fachadas. Esta promoción alterna dos tipos distintos de sistemas de fachada, realizada con sistema de aislamiento térmico por el exterior (SATE) combinado con paneles de hormigón prefabricado. Ambos sistemas proporcionan durabilidad y resistencia a la fachada, a la vez que garantizan la calidad de su acabado.

MIGUEL ÁNGEL PEÑA

Consejero delegado de Living de Grupo Lar.

"La inteligencia artificial, web 3.0 y tokenización de activos son tendencias imparables"

Grupo Lar es una empresa española especializada en la inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios con más de 50 años de historia, propiedad de la familia Pereda. A través de su compañía Lartech aspira a mejorar el sector con innovación y ya trabajan para transaccionar tokens en un mercado regulado.

Por Luzmelia Torres. Fotos: Ana Morales

El sector inmobiliario español se enfrenta este año 2024 al gran reto de incrementar la inversión y movimiento de capitales, tratando de atraer inversores que tengan cada vez más una visión a largo plazo.

¿Cómo ha sido el balance del 2023 para el Grupo LAR? ¿Han cumplido objetivos?
El 2023 ha sido un año atípico en el que se ha visto una clara disociación entre el comportamiento de las operaciones y el de la inversión. En todos los segmentos en los que estamos presentes, residencial en venta, residencial en alquiler, *Flex Living*, *Healthcare*, retail y logístico, los activos han funcionado muy bien a nivel operativo, pero no así la nueva inversión en la que hemos visto una importante ralentización; el mercado de capitales ha estado muy parado y, por tanto, ha habido poca inversión.

En Grupo Lar hemos superado nuestros objetivos de operación, no así los de inversión, donde hemos estado por debajo de las expectativas fijadas a principio del ejercicio. Este parón se ha debido a factores varios, principalmente, tipos de interés y la inflación, que parece comienzan a estabilizarse, así como a las incertidumbres geopolíticas. Todo esto ha hecho que haya sido francamente complicado valorar cualquier nueva inversión durante 2023.

Apostaron por el 'build to rent'.¿Qué cartera tienen en construcción y cuáles son los próximos planes en BTR?
Tal y como hemos transmitido al mercado, nuestro primer objetivo en *build to rent* es tener una cartera de 5.000 viviendas, pero nuestra idea es ir más allá. De esas 5.000 que tenemos acordadas con nuestro socio Primonial, hoy tenemos ya 2.000 en marcha; 1.000 unidades ya en operación y otras 1.000 en construcción que entrarán en operación en los próximos meses. Es cierto que en 2023 hemos retrasado un poco las inversiones, pero mantenemos nuestro objetivo.

"En 'build to rent' queremos tener una cartera de 5.000 viviendas en alquiler. Actualmente tenemos 2.000 en marcha"

"Hemos empezado a valorar proyectos 'coliving', pero al no existir una regulacion 'ad hoc', es complicado asumir riesgos"

En cuanto al 'living', se han asociado con Arcano para hacer un 'coliving' en Málaga Techpark, ¿cómo va este proyecto?
Efectivamente, estamos desarrollando (ya en construcción), con Arcano como socio, nuestro primer *coliving* en el parque tecnológico de Málaga, donde hay 25.000 empleados, con un gran problema para acceder a una vivienda, por lo que la demanda es muy grande. También, hemos empezado a valorar proyectos de *coliving* en otras ciudades, pero es cierto, que al no existir una regulación ad hoc, en algunos casos es complicado por el riesgo regulatorio. Claramente, existe una gran demanda de este *asset class*; la realidad es que las personas requieren, cada vez más, soluciones habitacionales fáciles en las que prime la flexibilidad en los periodos de estancia y en los que la creación de comunidad sea un factor importante. Lamentablemente, la regulación va por detrás del mercado.

La apuesta del Ministerio de Vivienda de reconvertir oficinas en viviendas está en línea con su estrategia tras la adquisición de la sede del Ministerio de Hacienda en Madrid.
Exacto. Fue uno de nuestros hitos del año pasado, ganar la subasta pública para hacernos con el edificio de María de Molina, 50, antiguas oficinas de Hacienda. Es un gran proyecto de 40.000 metros cuadrados, donde tenemos previsto hacer viviendas y una residencia de estudiantes. Estamos ahora diseñando el proyecto, y trabajándolo conjuntamente con la comunidad de propietarios, porque, por supuesto, hay que hacerlo de acuerdo con ellos. En este caso, el cambio a residencial es muy sencillo, puesto que el edificio cuenta con uso característico residencial, de modo que puede ser utilizado como oficinas o residencial y el trámite es ágil. En otros casos no lo será tanto, y las Administraciones públicas deberían de pensar cómo adaptar la regulación a las nuevas exigencias del mercado.

El Grupo Lar siempre ha apostado por la innovación. ¿Cómo ha ido el año para LarTech?
Tenemos una compañía, LarTech, que invierte en *startups* (algunas ya no tanto) ligadas a *proptech*. Esto nos ayuda a estar en la faceta más innovadora del mercado, analizando tendencias y ayudando a compañías que están creciendo, que aspiran a mejorar el sector con innovación. Tenemos inversiones en compañías muy diversas. Una de las más innovadoras es la de Openbrick, compañía que hemos fundado junto a Renta 4 y ioBuilders. Se trata de una plataforma de tokeni-

zación y transacción de activos inmobiliarios, que aspiramos a convertir en la referencia del sector, no solo para tokenizar activos, sino porque permitirá transaccionar tokens en un mercado regulado. De hecho, llevamos un año y medio trabajando con la CNMV, (*Pilot Regime Europeo*) con el objetivo de obtener las licencias necesarias para crear y operar en el mercado secundario y regulado de transacción de tokens inmobiliarios. Además, vamos a incorporar en breve a un socio relevante y es un proyecto en el estamos muy ilusionados.

¿Cuáles son las tendencias en innovación en el 'real estate'?
Sin duda, la inteligencia artificial va a hacer que cambien muchas cosas en el sector inmobiliario por lo que hay que estar muy pendientes. También, la web 3.0 supone una tendencia clara en el sector y la tokenización es otro fenómeno que va a ser imparable.

Es de esperar, también, que haya otros capitales que quieran salir y hacer líquidas sus inversiones de años pasados. El gran reto para este 2024, desde mi punto de vista, es incrementar la inversión y el movimiento de capitales, tratando de atraer inversores que tengan cada vez más una visión a largo plazo.

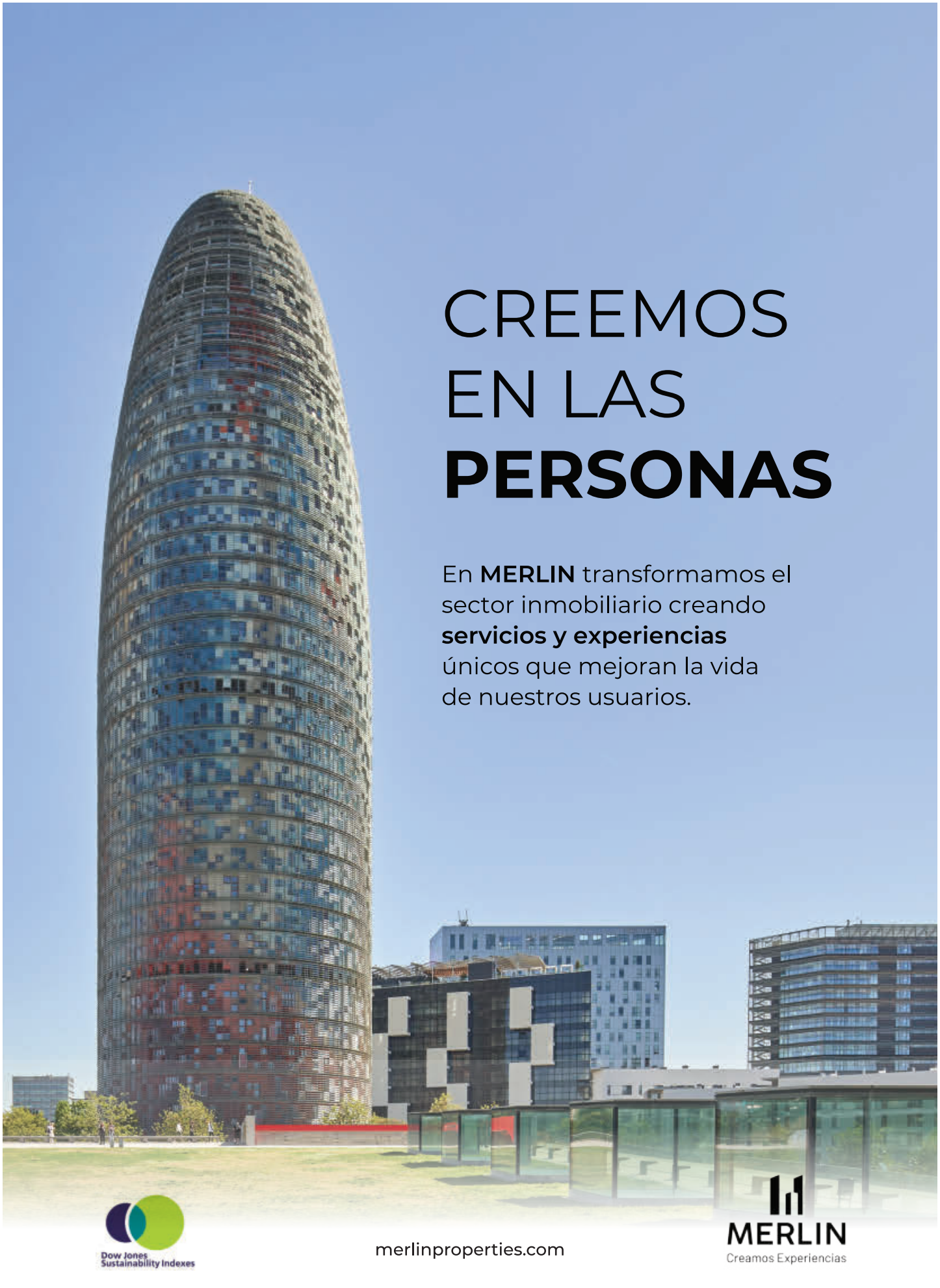
¿Cuál es la hoja de ruta del Grupo Lar para este 2024? ¿Qué objetivos se han planteado? ¿Qué cifras quieren alcanzar? Si hablamos de vivienda, seguir con nuestra velocidad de crucero y entregar unas 1.000 viviendas al año, en el conjunto de los países en que estamos presentes. En Perú, por ejemplo, tenemos 5.600 viviendas en desarrollo; en Polonia, acabamos de crear un vehículo, conjuntamente con nuestro socio lituano, Hanner, para invertir 180 millones de euros en vivienda para venta en Varsovia. En vivienda en alquiler, esperamos retomar las inversiones.

"Nuestro objetivo es entregar 1.000 viviendas al año en el conjunto de países donde estamos presentes"

"Existe capital que quiere invertir en nuestro país a pesar del ruido de fondo provocado por nuestros políticos"

¿Cómo cree que va a ser el año 2024 para el sector y cuáles son sus retos?
Hay dos retos principales, uno es mantener las operaciones como hasta ahora. El otro, conseguir reactivar la inversión, aunque no creo que lo veamos en el primer semestre. Tenemos confianza en que mejore en el segundo. Existe capital que quiere invertir en nuestro país, a pesar del ruido de fondo provocado, sobre todo, por nuestros políticos, cada vez más alejados de la realidad. No debemos olvidar que estamos en un gran país, que este año ha sido el que ha recibido más turistas del mundo. Además, cada vez hay mejores profesionales en este sector y eso contribuye a atraer capital. Cuantos más proyectos y cuanto más dinero consigamos que se invierta en España, más empleo generamos y eso es bueno para nuestro país y para nuestros negocios.

Ahora que hay Ministerio de Vivienda, ¿qué le pediría al Gobierno?
Yo les pediría solo una cosa, que dejen de hacer política con la vivienda. En España tenemos un problema serio de acceso a la vivienda, que no quieren o no han sido capaces de abordar con el pragmatismo que requiere, salvo en contadas excepciones como el plan Vive Madrid o Metropoli, en Barcelona. Es necesario desarrollar políticas para crear más suelo urbano residencial en las ciudades que más crecen y facilitar la inversión y no espantarla. Hace falta poner más vivienda en el mercado para satisfacer la fuerte demanda actual. Somos uno de los países de Europa que menos viviendas de obra construye por cada 1.000 habitantes. La vivienda nueva va a seguir siendo un bien escaso y no preveo ajustes de precios. La oferta debería de incrementarse.


CREEMOS
EN LAS
PERSONAS
En MERLIN transformamos el sector inmobiliario creando servicios y experiencias únicos que mejoran la vida de nuestros usuarios.
Dow Jones Sustainability Indexes
merlinproperties.com
MERLIN
Creamos Experiencias

Juan Jiménez Hevia
Head of Iberia de Real IS AG

La apuesta del sector logístico en España por un mercado inmobiliario sostenible

La sostenibilidad y el cumplimiento de los criterios ESG son mucho más que una tendencia pasajera. La sociedad los ha asimilado hasta tal punto que se han convertido en una realidad que ha llegado para quedarse. De hecho, todos estamos cada vez más concienciados sobre la importancia de cuidar el planeta y lo estamos trasladando a todos los aspectos de nuestra vida, tratando de desarrollar nuestras actividades de la manera más respetuosa posible con el medio ambiente.

El sector inmobiliario no se ha quedado atrás. De hecho, determinados segmentos se han asentado como punteros en la aplicación de estos criterios. Uno de estos espacios ha sido el mercado de oficinas, que ha adoptado de manera firme la sostenibilidad como un elemento imprescindible. Esto se debe a que las empresas, especialmente las de mayor tamaño, tienen muy en cuenta desde hace tiempo los criterios de sostenibilidad y eficiencia energética a la hora de escoger sus sedes corporativas. En este escenario, el mercado de oficinas se ha apresurado a renovarse y a acelerar en la obtención de certificados de excelencia ESG, como los *Leed* o *Breeam*. Algo parecido ocurre con el sector residencial. De hecho, varias normativas de la Unión Europea han puesto el foco en reducir las emisiones del parque de viviendas europeo, llegando incluso a implementar un paquete específico de fondos Next Generation EU para conseguir este objetivo y marcándose ambiciosos objetivos de rehabilitación energética de viviendas. Países como Francia se lo han tomado tan en serio que ya prohíbe desde el año pasado el alquiler de inmuebles residenciales con mal rendimiento energético.

Pero si existe un mercado dentro del Real Estate donde la sostenibilidad está ganando protagonismo ese es el inmologístico, que además es uno de los sectores que está experimentando un mayor crecimiento en los últimos años en España. En concreto, durante los primeros nueve meses de 2023 se cerró la contratación de más de 695.000 metros cuadrados, un 60% más que los datos prepandemia. A nivel de inversión, entre 2022 y lo que llevamos de 2023 el sector inmobiliario ha recibido cerca de 1.800 millones de euros, de acuerdo con datos de la consultora inmobiliaria CBRE. A ese crecimiento le está acompañando una

imparable ola de sostenibilidad. Las grandes empresas que están accediendo a este mercado, además de aquellas que ya estaban operando en nuestro país, están demandando naves logísticas que cuenten con certificados de sostenibilidad y respeto medioambiental. Además, requieren de características concretas para poder implementar también maquinaria que apoye este mismo compromiso con el planeta, lo que está impulsando la renovación de los activos existentes y la construcción de otros que se adecúen a los nuevos estándares del sector. El sector logístico está apostando por espacios que se acoplen al entorno en el que se encuentran, levantados con un enfoque proactivo para minimizar el impacto medioambiental de las construcciones y con materiales eco-amigables, que faciliten la incorporación de tecnologías innovadoras que hagan un uso más eficiente de los recursos energéticos. Algunas de las prácticas que se siguen en este sentido son, la instalación de soleras de hormigón en exteriores para evitar los efectos de la isla de calor, la colocación de cubiertas de colores reflectantes para evitar el sobrecalentamiento o la proyección de exutorios practicables para la ventilación de la nave. Formas de construcción que no solo permiten que el consumo energético sea más eficiente, sino que también tienen un impacto directo sobre las condiciones del trabajo. Así, el personal que desarrolla su trabajo en el interior de las naves puede hacerlo con comodidad en un entorno con una temperatura uniforme, que evita cualquier perjuicio a la competitividad de unas actividades que suelen llevarse a cabo con gran velocidad y precisión.

El futuro del inmobiliario logístico es verde y sostenible. Aquellos que no trabajen en esta línea se quedarán fuera

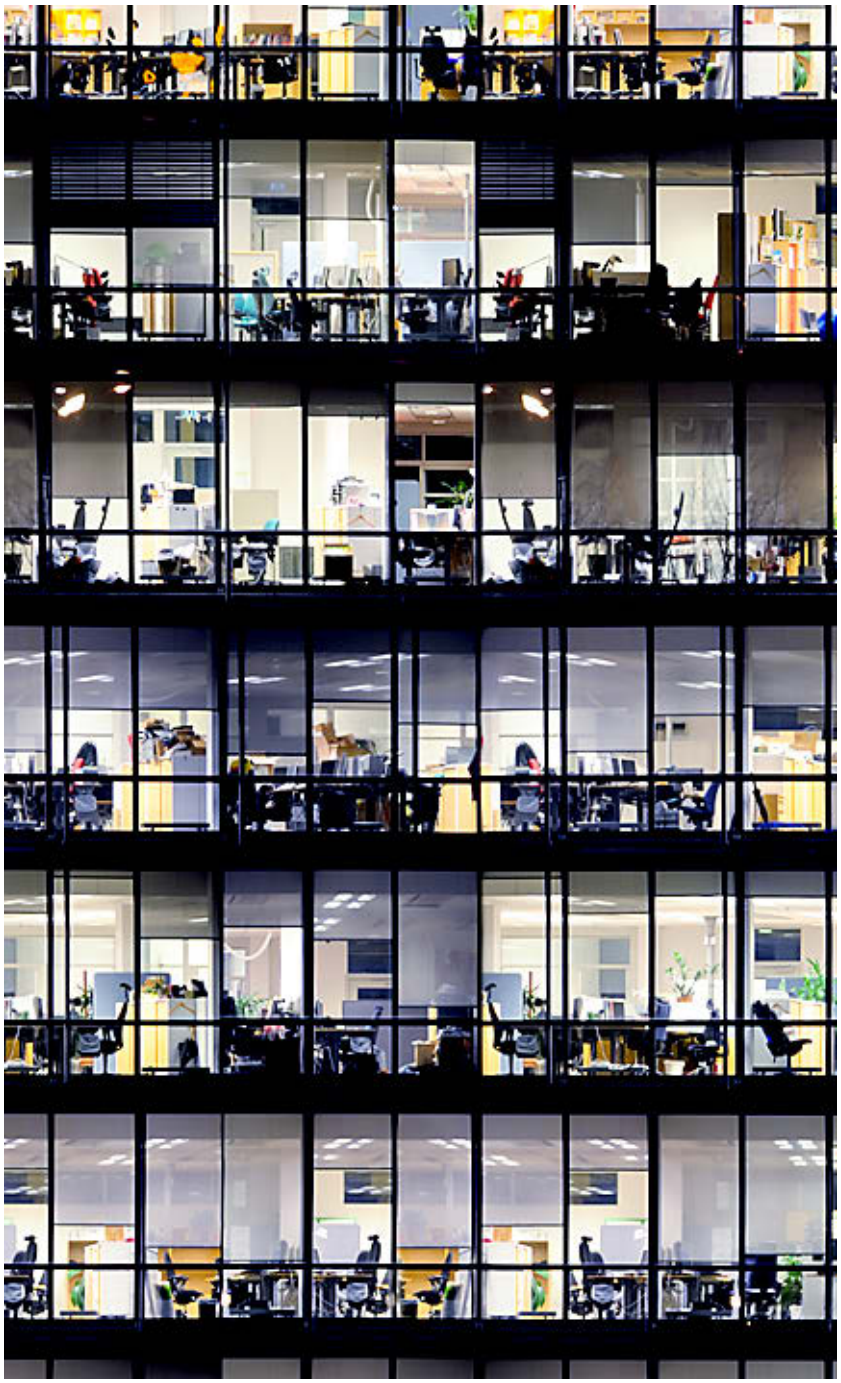
Otro de los puntos fundamentales para hacer del sector inmobiliario logístico una actividad más sostenible es el del aprovechamiento del espacio disponible. De este modo, se minimiza el impacto de estas construcciones sobre el entorno y la fauna y flora local. Esto puede no ser uno de los elementos más evidentes a la hora de tratar la sostenibilidad, pero que un activo se integre bien en el entorno medioambiental, siendo respetuoso con el desarrollo natural del mismo, marca una gran diferencia sobre el impacto del inmueble en el planeta. También se está aplicando un foco más estratégico a la hora de escoger la ubicación de estos centros. La búsqueda de localizaciones de la geografía española que favorezcan la eficiencia logística se ha convertido en un elemento clave en la estrategia de las compañías, tanto para ser más respetuosos con el medio ambiente como para mejorar el desarrollo de su actividad. La diferencia entre alcanzar o no el éxito en este mercado viene en detalles como este. Sin duda, la eficiencia es otro de los aspectos en los que trabaja el sector, que enfrenta el doble desafío de lograr una cada vez mayor agilidad en los procesos de envío y entrega a la vez que avanzan en el objetivo de convertir su actividad en una alineada con los criterios ESG. Para ello, mientras se perfeccionan las cadenas de suministro, la renovación de los activos inmologísticos, o la construcción de otros nuevos que dispongan de certificados de sostenibilidad, y una planificación estratégica de las localizaciones son los pilares sobre los que se sostienen los criterios ESG en el sector logístico.

El sector inmobiliario logístico español es un mercado atractivo para la inversión, porque cuenta con unos fundamentales sólidos, por el incremento del comercio electrónico y la llegada a España de un volumen cada vez mayor de empresas relevantes que demandan activos logísticos, y también porque es un sector que está apostando de forma decidida por alcanzar las metas de sostenibilidad globales, respetando criterios ESG. La implementación e importancia de estos criterios ESG es tal que ya no es que los inversores se decanten por aquellos espacios e inmuebles que cuentan con certificados energéticos, sino que ya se ha convertido en impensable para los inversores institucionales situar su capital en activos que no dispongan de los máximos estándares de sostenibilidad y calidad. El futuro del inmobiliario logístico es verde y sostenible, y aquellos que no lo vean y trabajen en esta línea verán cómo sus activos se ven, lentamente, devaluados en el mercado hasta quedarse fuera.

El mercado se acerca al punto más bajo de precios y habrá operaciones

Las rentabilidades se están equiparando y acercando a lo que dan las rentabilidades de los bonos soberanos y de la deuda corporativa. Los sectores del 'living', logística, 'retail' y hotelero son los más atractivos. Las oficinas están ajustando su espacio por el teletrabajo, la demanda mira al centro de la ciudad.

Luzmelia Torres



Hay una tendencia a buscar oficinas en el centro de la ciudad. iStock

Tras un año 2023 lleno de altibajos en el sector inmobiliario porque algunas operaciones se cayeron, otras costó mucho sacarlas adelante por la diferencia de precio entre las expectativas que tenían los vendedores y los compradores, finalmente cerramos el año con una caída del 40% en volumen de inversión, por debajo del año anterior, sin embargo, este año 2024 es bastante más optimista para el sector.

"Estamos viendo muchísimo más movimientos desde comienzo del año, porque hay cierta expectativa con respecto a la bajada de los tipos de interés, aunque probablemente vaya a ser más bien a principios del año próximo que en la segunda mitad del año, pero lo que queda claro es que los tipos de interés han llegado a su pico y hemos visto también descensos de los *swap* y obviamente también ajustes de precio por parte de los propietarios y eso está haciendo que las operaciones se estén casando, vemos más movimientos y sobre todo las rentabilidades se están equiparando y acercando a lo que dan la rentabilidades de los bonos soberanos y de la deuda corporativa, con lo cual todos estos factores nos llevan a pensar que estamos acercándonos al punto más bajo de precios y esperamos una mayor actividad transaccional en 2024", afirma Vanessa Gevers que desde el año 2020 dirige el área de Capital Markets de RPE en España.

Aunque el volumen de inversión en 2023 cayó un 40% en España, no es tan malo si lo comparamos con Europa donde el volumen de inversión cayó de media un 60% y en algunas economías hasta un 75%. "La gran diferencia que existe en España respecto al resto de Europa en cuanto a la inversión es que en España hay un sector potentísimo que no estaba en el radar de muchos y es el hotelero. Por tercer año consecutivo el sector mas fuerte de inversión en España es la inversión en hoteles, que ha sido el mercado más dinámico y más fuerte de Europa y el segundo del mundo en inversión por detrás de EEUU. Por lo tanto, en todas las quinielas para este año 2024 también está el sector hotelero, porque España es el segundo destino turístico del mundo", explica Mikel Echavarren, presidente y consejero delegado de Colliers España y Portugal.

El sector residencial del 'living' sigue siendo un sector atractivo para el inversor en 2024. Alberto Martín

En cuanto a la comparativa de la inversión de España con otros países de Europa, Vanessa Gevers apunta que "las economías que nos rodean en nuestro entorno, especialmente en Francia y Alemania, están sufriendo sobremanera. Son economías que están ahora mismo estancadas y a diferencia de éstas, España tiene una situación económica y unos fundamentales muchísimo más sólidos.

Madrid se consolida entre las ciudades más atractivas para la inversión inmobiliaria en Europa. Según el informe *Tendencias en el mercado inmobiliario en Europa 2024* de PwC y Urban Land Institute (ULI), la capital española escala posiciones hasta el *top* tres en el *ranking* de ciudades europeas con mayor potencial de inversión y desarrollo inmobiliario. Desde hace ya casi una década, Madrid destaca como uno de los mercados inmobiliarios europeos de más rápido crecimiento en términos de oportunidades de inversión.

Inversores y promotores consideran que invertir en España es una oportunidad particularmente atractiva en los segmentos de vivienda asequible, residencias de estudiantes y hoteles. Y esto se debe, según la consultora, a razones como las altas tasas de turismo y su aportación en el PIB nacional. También debido a la alta rentabilidad de los alojamientos para estudiantes en núcleos urbanos, donde la demanda de viviendas universitarias sigue al alza. Asimismo, el desequilibrio entre la oferta y la demanda y la falta de vivienda asequible en ciudades como Madrid explicarían el interés por estos segmentos en particular.

No obstante, y dada la coyuntura económica actual, los inversores inmobiliarios son más prudentes que nunca a la hora de invertir su capital en Europa. Por ello, el interés inversor se centra en ciudades que ofrecen liquidez en tiempos de mayor riesgo, como Londres y París, que ocupan los dos primeros puestos del informe. Estas dos ciudades representaron alrededor del 15% del volumen total de transacciones inmobiliarias en Europa en los nueve primeros meses de 2023. Madrid (3), Milán (6) y Lisboa (8) ascienden en el *ranking* por sus resultados económicos y su liquidez.

45 **Las rentas de oficinas en el centro han subido más del 10% y se prevé que lleguen a 45 €/m²**

¿Cuál es el perfil del inversor para este año 2024? "Serán principalmente inversores nacionales y dentro de los inversores nacionales hablamos de los *family office*, fondos de pensiones, mutualidades, aseguradoras e inversores que ven la ocasión de hacerse con los mejores activos ahora mismo sin la excesiva competencia como solía ser tradicional-

mente. Las sociedades de inversión colectiva francesa, SCPI, siguen estando bastante activas y buscan por lo general inmuebles alquilados a largo plazo con contratos y rentabilidades por encima del 7% que están compitiendo con los bonos soberanos. Y también están los inversores de valor añadido al darse ya más visibilidad con respecto a los tipos de interés y con bajadas de los *swap*. A los que no vamos a ver este 2024 va a ser a los fondos alemanes, salvo alguna excepción, porque han sufrido bastante, están viviendo salidas de capital en los fondos más que entradas. Pensamos que los fondos institucionales alemanes probablemente puedan llegar a partir del año 2025, pero este año no se les espera", afirma Vanessa Gevers.

SECTORES MÁS ATRACTIVOS PARA INVERTIR

Vanessa Gevers tiene claro que "sigue siendo el *living* el más comentado, tambien la logística es uno de los sectores ahora mismo más atractivo, porque la demanda se mantiene fuerte tanto desde el punto de vista de ocupación como por parte de inversores en Madrid, Barcelona y en otras ciudades. Nosotros de las operaciones que hicimos en RPE el año pasado, cuatro de ellas, fueron en ciudades que no fueron las históricas Madrid y Barcelona de las que siempre hablamos. También el *retail* continuará en su momento dulce, ya que los precios se han ajustado de forma sustancial durante los últimos cinco años. De hecho, las dos últimas operaciones que hemos terminado en RPE han sido un hipermercado Continente en Portugal y la venta de Planetocio, en Madrid".

> **Los fondos institucionales alemanes no van a estar este año, pueden llegar en 2025**

¿Qué ocurre con las oficinas? "Mientras el resto de sectores está pasando por una situación coyuntural dada la situación económica en la que nos encontramos, las oficinas además están en plena transformación y vemos cambios estructurales. Se está dando una redefinición a raíz del teletrabajo más por parte de las compañías en cuanto a la superficie que van a necesitar y lo que estamos viendo es una tendencia clara de reducción de superficie en periferia para mirar hacia el centro. Hay una tendencia a buscar oficinas dentro del centro de las ciudades. En Madrid, dentro de la M-30 el *stock* es limitado, es decir, no hay suelo para promover, y el *stock* de oficinas es relativamente obsoleto, entonces lo que está sucediendo es que las rentas en estos momentos están subiendo a unos ritmos bastante acelerados. Hemos visto subidas de más del 10% en las rentas en el centro de Madrid, por encima del año 2007 y 2008, y hemos llegado a rentas de 41 euros por metro cuadrado y pensamos que en breve vamos a encontrarnos niveles de rentas cercanos a 45 euros por metro cuadrado porque no hay *stock* y hay mucha demanda. El sector educativo está bastante pujante en espacios de oficinas, la Universidad Camilo José Cela ha alquilado superficie, también Alfonso X el Sabio y se está eliminando *stock* de oficinas tradicional a lo que se suma la tendencia de transformación de edificios de oficina a residencial, por lo tanto se está dando una destrucción de *stock* disponible para oficinas", asegura Vanessa Gevers.

Por tercer año el sector más fuerte de inversión en España es el hotelero. Alamy

Actualidad

El precio del alquiler sube un 11,9% en febrero y marca un nuevo máximo

El alquiler ha vuelto a marcar un nuevo récord histórico. Las rentas subieron un 1,7% mensual en febrero, y un 11,9% en los últimos doces meses, hasta situarse en 12,6 euros/m2 de media. Los precios siguen acelerando su incremento, empujados por la cada vez más acuciante falta de oferta, que es insuficiente para cubrir la elevada demanda. El esfuerzo económico que tienen que hacer los inquilinos ha subido de forma generalizada en capitales, provincias y comunidades autónomas. En este último grupo, casi ha hecho pleno de subidas. En concreto, y según el último informe de idealista, las rentas subieron en todas las regiones en el último mes con la excepción de Aragón (-0,2%). Por el contrario, Cantabria lideró las alzas (4,7%), seguida de la Comunidad de Madrid (2%) y Galicia (2%). Los incrementos más modestos se produjeron en La Rioja (0,5%), Castilla y León (0,4%) y País Vasco (0,2%).

Inversión

Siete de cada diez inversores destinan la vivienda al alquiler residencial

Siete de cada diez inversores destinan la vivienda al alquiler residencial (un 69%) frente al 19% que la enfoca al alquiler turístico. Según datos de Fotocasa, el 88% de los inversores destinan la vivienda al alquiler, y el 79% lo hacen por la rentabilidad, mientras que un 23% de los alquilan su propiedad para pagar la hipoteca, y un 7% lo hacen a la espera de venderla en un mejor momento. Por otro lado, la mayoría tardan menos de un año en encontrar una vivienda, con un 31% empleando entre dos y seis meses, mientras que una minoría formada por el 12% de los encuestados tarda más de dos años. Según la directora de Estudios y portavoz de la compañía, María Matos, la incertidumbre financiera ha provocado que un número "significativo" de inversores alquile su vivienda, que define como una inversión "segura" que puede ofrecer una rentabilidad del 6,4% de media.

Financiación alternativa

El exCEO de Vía Célere levanta 1.000 millones para financiar suelo

José Ignacio Morales, exCEO de Vía Célere, regresa al terreno de juego inmobiliario y lo hace con un proyecto ambicioso. El directivo, en alianza con otros dos socios, acaba de lanzar una gestora de financiación alternativa bautizada como Terrano Capital, con la que ya han levantado 1.000 millones de euros y aspiran a levantar otros 1.000 millones más este mismo año. De la mano de Isabel Moro, co-fundadora de Welz, y Xavier Deu, socio director de Marshall Bridging Fund, Morales ha logrado impulsar Terrano Iberian Opportunity Fund, el "primer fondo especialista de financiación de suelo, con el que ya hemos cerrado operaciones para 300 viviendas en Madrid de suelos finalistas y en desarrollo", explica el directivo, que estima que a lo largo de 2024 "habremos consumido unos 500 millones de este fondo, con el que podremos financiar suelo para unas 10.000 viviendas".

Centros de datos

Merlin ampliará capital por 1.000 millones para impular los 'data centers'

Merlin espera dar entrada este año a un nuevo socio que inyecte 1.000 millones de euros a la compañía para poder avanzar con su plan de crecimiento en el sector de los *data centers*. Mediante una ampliación de capital, que posicionará al nuevo inversor como uno de los principales accionistas de la socimi, la compañía logrará hacerse con una capacidad financiera de 2.000 millones para llevar a cabo su ambicioso plan. El nuevo inversor tomará una posición menor del 20%, que es lo que está autorizado por parte de la Junta de Accionistas, pero superior al 10%. La compañía que capitaliza en bolsa por un valor de 4.127 millones realizará la ampliación de capital con una prima para que la dilución de los actuales accionistas no sea proporcional a la inyección de capital del nuevo socio. La socimi calcula que para 2026 tendrán centros de datos con capacidad para generar 320 millones de rentas.

Los tokens inmobiliarios representan más del 40% del total de activos tokenizados en España, según la consultora Enlace.

Comprar una vivienda con tokens será habitual dentro de 10 años

El sector inmobiliario está obligado a cruzar el puente hacia una economía tokenizada. Esto va a suponer una transformación en la accesibilidad a la inversión y un ejercicio de inclusión financiera sin precedentes. El tamaño total de los activos ilíquidos tokenizados superará los 15.200 millones en 2030

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

La tokenización de bienes inmuebles gana cada vez más protagonismo en el mercado español de la vivienda. De todos los activos que se pueden tokenizar, los activos cuya tokenización está teniendo más éxito y más popularidad son los activos inmobiliarios. De hecho, en estos momentos los tokens inmobiliarios representan más del 40% del total en España. En este sentido, según el último informe de Enlace, consultora especializada en conectar la tecnología y la innovación con el mundo inmobiliario y financiero, de seguir a este ritmo, y si bien se necesita impulsar políticas y leyes claras y estables que regulen este mercado, comprar una vivienda con tokens será habitual en España dentro de 10 años.

"Hace unos años pensaba que sería en 10 años, pero ahora creo que vamos a ver un crecimiento muy rápido y en dos o tres años será de uso cotidiano. Ca-

da vez somos más empresas que estamos facilitando el acceso y la regulación ya da la garantía jurídica necesaria. La tokenización permite además crear un producto financiero más líquido, eficiente y rentable. Gracias a la facilidad de transmisibilidad y la creación de mercados de liquidez, la facilidad de recibir los rendimientos y reinvertirlos y de apalancamiento en el que un *token holder* podrá usar sus tokens como garantía para pedir préstamos 24/7/365 desde cualquier lugar y en segundos. Va a suponer una transformación en la accesibilidad a la inversión y un ejercicio de inclusión financiera sin precedentes", asegura Eric Sánchez, CEO de Reental.

En los últimos años el *blockchain* y sus propiedades han convertido al token en una potente herramienta de almacenamiento de valor. "Un token es la representación digital en *blockchain* de un activo físico o virtual, cuya propiedad se puede transferir en un entorno seguro y confiable. Además, el token permite fraccionar un activo, reduciendo el coste de entrada para ciertos compradores y aumentando la liquidez del activo en el mercado. Podríamos decir que "tokenizar" hace posible el intercambio de valor", afirma Carmen Chicharro, directora comercial, marketing e innovación de Metrovacesa.

Un token es la representación digital en 'blockchain' de un activo físico o virtual

¿Qué oportunidades genera? El Informe Mambu sobre la financiación de las pymes asegura que el 67% de las pymes a nivel mundial tiene problemas de acceso a financiación. En el sector inmobiliario, las promotoras pequeñas o medianas podrían utilizar un préstamo tokenizado como un canal alternativo de financiación, bien para comprar el suelo o financiar la construcción o reforma del activo.

Asimismo, el informe sobre la Riqueza Mundial de UBS afirma que el 99% de la población mundial tiene pequeños patrimonios, conjuntamente tienen el 55% de la riqueza mundial. "La tokenización democratiza el acceso a la inversión en pequeñas cantidades en nuestro sector, aportando más agilidad y liquidez y reduciendo los costes de transacción respecto a una inversión tradicional. En Metrovacesa llevamos cinco años aplicando *blockchain* en diversos procesos de la cadena de valor de la promoción inmobiliaria, utilizando tokens para representar el estado del proceso de compra de una vivienda y con nuestro *wallet* KALIO, acercándonos a un perfil digital, que puede realizar el pago de la reserva en moneda virtual", asegura Carmen Chicharro.

La compra de tokens en España queda sujeta a la normativa de la CNMV.

En cuanto a la regulación, los contratos que regulan la compra de tokens en España quedan sujetos a la normativa de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). El sector de la tokenización en España no tiene un mercado secundario regulado como el bursátil.

En España existen empresas que están liderando esta transformación disruptiva en todos los sectores incluido el inmobiliario, Token City es pionera en el desarrollo de infraestructuras de mercado en *blockchain* a nivel mundial bajo la supervisión de los reguladores. Están creando una Bolsa de Valores

Tokenizar hace posible el intercambio de valor.

100% operada en *blockchain* bajo el Reglamento Europeo *Pilot Regime* que permite emisión y negociación de Acciones, Bonos y Fondos UCITs tokenizados. Actualmente están realizando las pruebas piloto bajo el *Sandbox* Regulatorio de la CNMV y trabajan en el lanzamiento de un Mercado Secundario de activos tokenizados que aún no existe.

"Lo que sí existe y en Reental hemos sido pioneros a nivel mundial es en crear un mercado p2p en el que los propios inversores pueden comercializar sus tokens sin necesidad de intermediarios", apunta Eric Sánchez, quien asegura que "la nueva LMVSI, que entró en vigor el pasado 7 de abril, entre otras importantes novedades reconoce de forma expresa en sede legal una tercera forma de representación de los valores negociables, la representación mediante sistemas basados en tecnología de registros distribuidos, e incorpora en nuestro ordenamiento jurídico el marco jurídico necesario para dotar de seguridad jurídica a esta nueva forma de representación de valores negociables. Así, el apartado 2 del artículo 2 de la LMVSI incluye en la definición de instrumento financiero a aquellos que sean emitidos, registrados, transferidos o almacenados utilizando tecnología de registros distribuidos u otras tecnologías similares como soporte de esas actuaciones".

En el mercado hay empresas de origen español como Reental que ya trabajan en otras jurisdicciones como en EEUU bajo los criterios de la SEC para dar cabida a que los token holder sean propietarios. "Nosotros hacemos dos vías de tokenización. Un préstamo participativo en el que el inversor obtiene los derechos económicos de la explotación del inmueble. Pero también tokenizamos sociedades propietarias de los inmuebles. En este caso nuestros proyectos en EEUU, México y República Dominicana el inversor es propietario de las acciones de la sociedad que a la vez es propietaria del inmueble. Con lo que está directamente vinculado a dicho inmueble", afirma Eric Sánchez.

10% **El Foro Económico Mundial estima que en 2027, el 10% del PIB mundial estará tokenizado**

El Foro Económico Mundial estima que, para 2027, el 10% del PIB mundial estará tokenizado o almacenado bajo la tecnología *blockchain*. Además, se prevé que el tamaño total de los activos ilíquidos tokenizados, incluidos los activos inmobiliarios y los recursos naturales, supere los 15.200 millones de euros en 2030.

Carmen Chicharro concluye que "el sector inmobiliario está obligado a cruzar el puente hacia una economía tokenizada, las previsiones y los datos demuestran que esto ya ha empezado y tendrá una adopción masiva en el medio plazo".

Las socimis superan sus ingresos prepandemia

En 2022, España se posicionó como el séptimo mayor mercado mundial en términos de capitalización bursátil alcanzando los 22.839 millones de euros, según JLL.

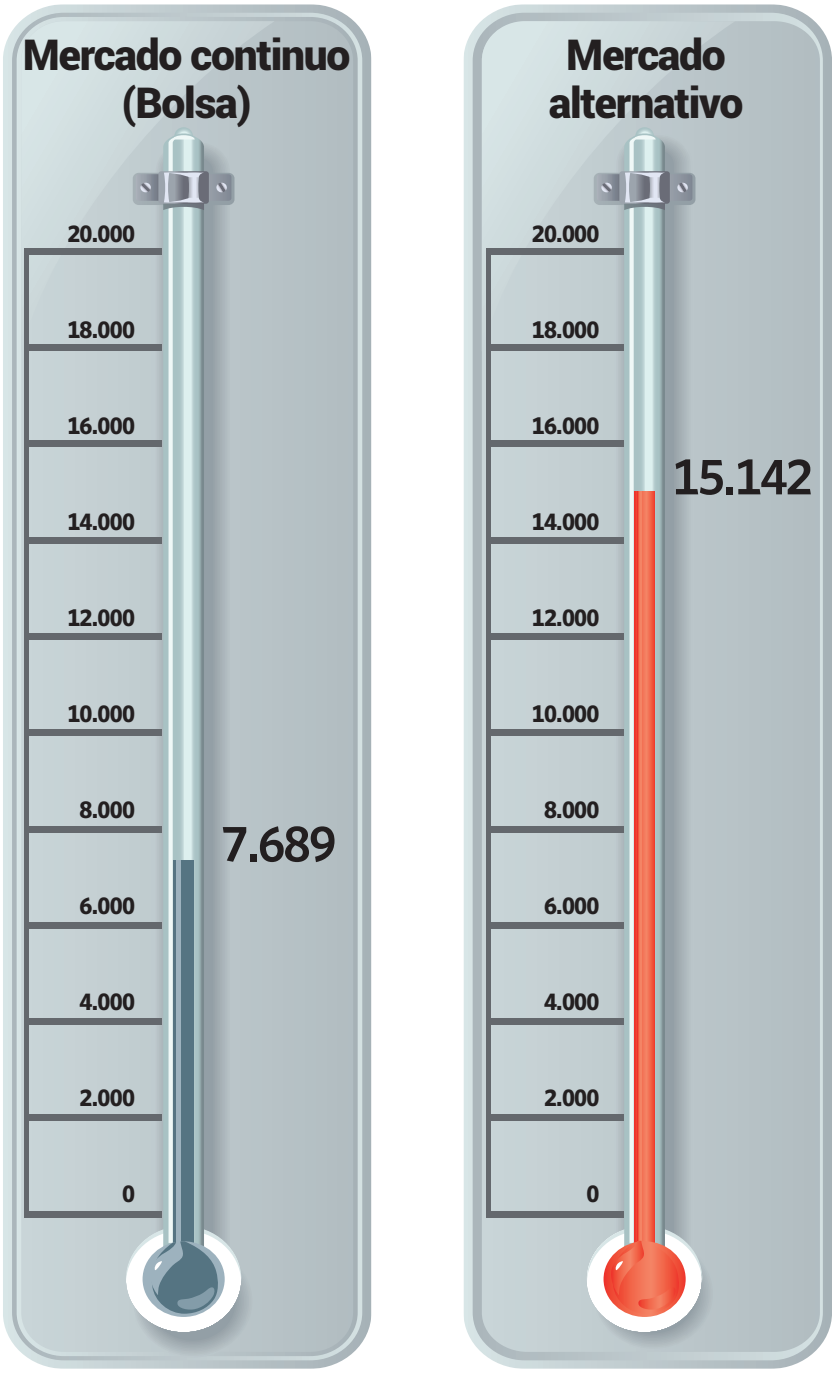
elEconomista.es. Fotos: istock

El mercado español de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario –socimi por sus siglas– ha continuado su proceso de maduración durante el 2022, según recoge la consultora inmobiliaria internacional JLL en su último informe socimi, un mercado que se consolida, donde se analiza el desempeño económico y financiero de los principales vehículos cotizados. A pesar de los desafíos y la incertidumbre económica a nivel global de los últimos años, estas sociedades han logrado sobreponerse y aumentar sus niveles de ingresos, *ebitda* y rentabilidad por dividendo por encima de los niveles previos a la pandemia.

En 2022, España se posicionó como el séptimo mayor mercado mundial en términos de capitalización bursátil alcanzando los 22.839 millones de euros, lo que equivale al 1,7% del PIB español. Por lo que diez años después de su creación, las socimis del mercado español han representado un éxito en términos de volumen y relevancia comparado con otros países similares. Por su parte, Estados Unidos sigue constituyendo el principal mercado para los REITs y Reino Unido se consolida como el principal mercado en Europa. Donde sí existe gran diferencia entre el mercado de las socimis español y otros países de la OCDE es en el tamaño de los vehículos que operan, ya que en el caso español el valor promedio es bastante inferior al de otros países. Debido a la atomización del sector en el país podríamos esperar una concentración de estos vehículos a través de operaciones de fusiones y adquisiciones para aumentar su eficiencia y escala. Sin embargo, esta esperada ola de operaciones no llegado a producirse. Al cierre del año 2022 operaban en el mercado 112 socimis radicadas en España, de ellas, 29 cotizaban en *Euronext Access*. Entre aquellos vehículos cuyas acciones forman parte del Índice General de la Bolsa de Madrid (I.G.B.M.) cinco operaban en el mercado continuo; mientras que 77 lo hacen en *BME Growth*. Por su parte, tan solo una cotiza en Portfolio *Stock Exchange*.

Comparativa capitalización bursátil

Por tipo de mercado en millones de euros 2022



Fuente: JLL.

elEconomista

Las fincas de secano, más rentables que las de regadío

Las dificultades que podrían venir con la escasez del agua hacen que se empiece a ver una transformación de fincas de regadío a secano, según Tinsa

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

Las fincas rústicas son un activo inmobiliario que ha ganado atractivo en los últimos años entre los inversores. Según recoge el ultimo informa de Tinsa, *Suelo Agrario en España 2023*, el valor del suelo agrario aumenta en la mayoría de los cultivos durante 2023, a pesar de todos los problemas que hay con el clima y el aumento de costes.

"El 2023 ha sido un año muy marcado tanto por la sequía prolongada como por la alteración de los patrones climáticos y todo esto ha supuesto una reducción de la producción de un sector agrario que ya estaba muy penalizado por la inflación que está vigente desde 202. En algunos tipos de cultivo (herbáceos, olivar y hortalizas, por ejemplo) ha sido posible compensar el impacto del descenso

El valor del suelo agrario ha tenido más impulso en las hortalizas, herbáceos, y frutales.

de producción con el incremento en el precio del producto final y no ha tenido un efecto negativo sobre el valor de los terrenos. Otros cultivos, donde los patrones de consumo se han debilitado en los últimos años, como el viñedo o algunos frutales, o que sufren una fuerte competencia de terceros países, como es el caso de los cítricos, no han podido aplicar subidas de precios para compensar o no totalmente. Pese a ello, no se ha apreciado en 2023 una presión a la baja en el valor de los suelos agrarios, que han tenido a mantenerse estables", explica Cristina Arias, directora de servicios de estudios de Tinsa.

Según el informe de Tinsa, la tendencia al alza en el último año en el valor del suelo agrario ha tenido más impulso en hortalizas, herbáceos, y frutales, especialmente en su modalidad de regadío. El olivar destaca por su estabilidad y es percibido por los agricultores como un valor seguro.

Los cultivos que han generado mayor retorno en los últimos cinco años han sido el frutal secano con un incremento del 3,4%. Tras los frutales no cítricos de secano, destacan los herbáceos de regadío con una tasa de crecimiento a cinco años del 2,8%.

El frutal de secano, el cultivo de mayor retorno, con un incremento del 3,4% en los últimos 5 años

El frutal secano ha estado muy marcado por el freno en la expansión del cultivo de la almendra por la incertidumbre sobre su precio y en los herbáceos de regadío el incremento del precio de los cereales a consecuencia de la guerra en Ucrania. "La visión a medio plazo es que estos dos cultivos están en un punto de inflexión. Por un lado, vemos que los cultivos herbáceos en general están en declive en algunas zonas de España porque la rentabilidad es bastante justa y esto contrasta con la importancia de los cereales como base de la alimentación humana", expone Cristina Arias.

La mayoría de los tipos de cultivo analizados, en sus variantes de regadío y secano, se mueve en revalorizaciones entre el 1% y el 2%, según indica el informe de Tinsa. Los rendimientos más modestos corresponden al olivar de secano (0,2%) y a los frutales no cítricos de regadío, que es la única modalidad que muestra una variación media negativa: -0,6% en los últimos cinco años.

Otras tendencias que destaca el informe es una cierta recuperación de la demanda de los frutales de hueso y pepita tras varios años de ventas reducidas por un cambio en las preferencias de los consumidores hacia otras variedades tropicales. Y tam-

El frutal secano ha estado marcado por el freno de la almendra.

bién se está potenciando el cultivo de limones frente a las naranjas por estar menos afectado por las importaciones procedentes de países extracomunitarios.

En cuanto al cambio climático el informe apunta que tiene especial incidencia en las modalidades de secano, más sensibles a su entorno natural. Esto incrementa el valor de los cultivos de regadío y está impulsando la búsqueda de técnicas que permitan un uso eficiente del agua.

"El cambio climático está mermando la producción en general no tanto en los cultivos de secano como de regadío. Las fincas con acceso a agua siempre son más codiciadas porque permiten tener una mayor seguridad de la producción que va a generar ese terreno. Pero la apuesta por el regadío no siempre es sostenible en el tiempo y esto lo estamos empezando a ver ahora. Es cierto que, de manera minoritaria, pero muy representativa vemos que en algunas zonas la reducción continuada de las dotaciones de agua ya ha comenzado a generar alguna incertidumbre en los inversores con respecto a la sostenibilidad del cultivo y esto ha llegado a paralizar algunas operaciones de algunos grupos inversores. Otro elemento minoritario pero también representativo en esta dirección es que se han comenzado a hacer algunas transformaciones de fincas de regadío a fincas de secano. Son puntos minoritarios es algo que no está marcando una tendencia pero sí que parece que empieza a verse las dificultades que podrían venir con este tema de la escasez de agua", declara Cristina Arias.

Otro dato que destaca el informe es que los invernaderos para el cultivo de hortalizas son el suelo agrario más caro en términos de unitarios 163.400 euros por hectárea de media en España. En el extremo contrario, el menor valor correspondió a los prados y pastizales: 10.200 euros por hectárea.

Cristina Arias aconseja al inversor la compra de fincas rústicas. "Es un buen momento porque se está produciendo una transformación en el sector. Lo que hace falta ahora es capital para poder desarrollar esas técnicas que permitan una mayor eficiencia en los cultivos, un menor uso de agua e incluso desarrollo de determinados cultivos que sean más resistentes. Por tanto, es un buen momento para impulsar un mayor crecimiento, obtener una eficiencia con una mayor productividad de la tierra teniendo en cuenta los riesgos que vienen sobre todo asociados a estas sequías y a este a este cambio de los de los patrones climáticos que evidentemente tiene un impacto muy fuerte en los cultivos con lo cual hay que seleccionar muy bien el tipo de cultivo", concluye Cristina Arias.

Los invernaderos para el cultivo de hortalizas con el suelo más caro: 163.400 euros por hectárea

El cultivo del olivo es un valor seguro para el inversor.

GESTILAR
DISEÑAMOS PENSANDO EN TI
690 06 06 06
www.gestilar.com
¡Síguenos!

Nace una nueva aplicación que te ayuda a seleccionar donde invertir

idealista/data ha lanzado el servicio 'Oportunidades de Inversión' para que los inversores puedan encontrar las mejores oportunidades en la compra de vivienda en cualquier barrio de España para ponerla en alquiler a largo plazo. Pronto incorporarán para el alquiler temporal y vacacional.

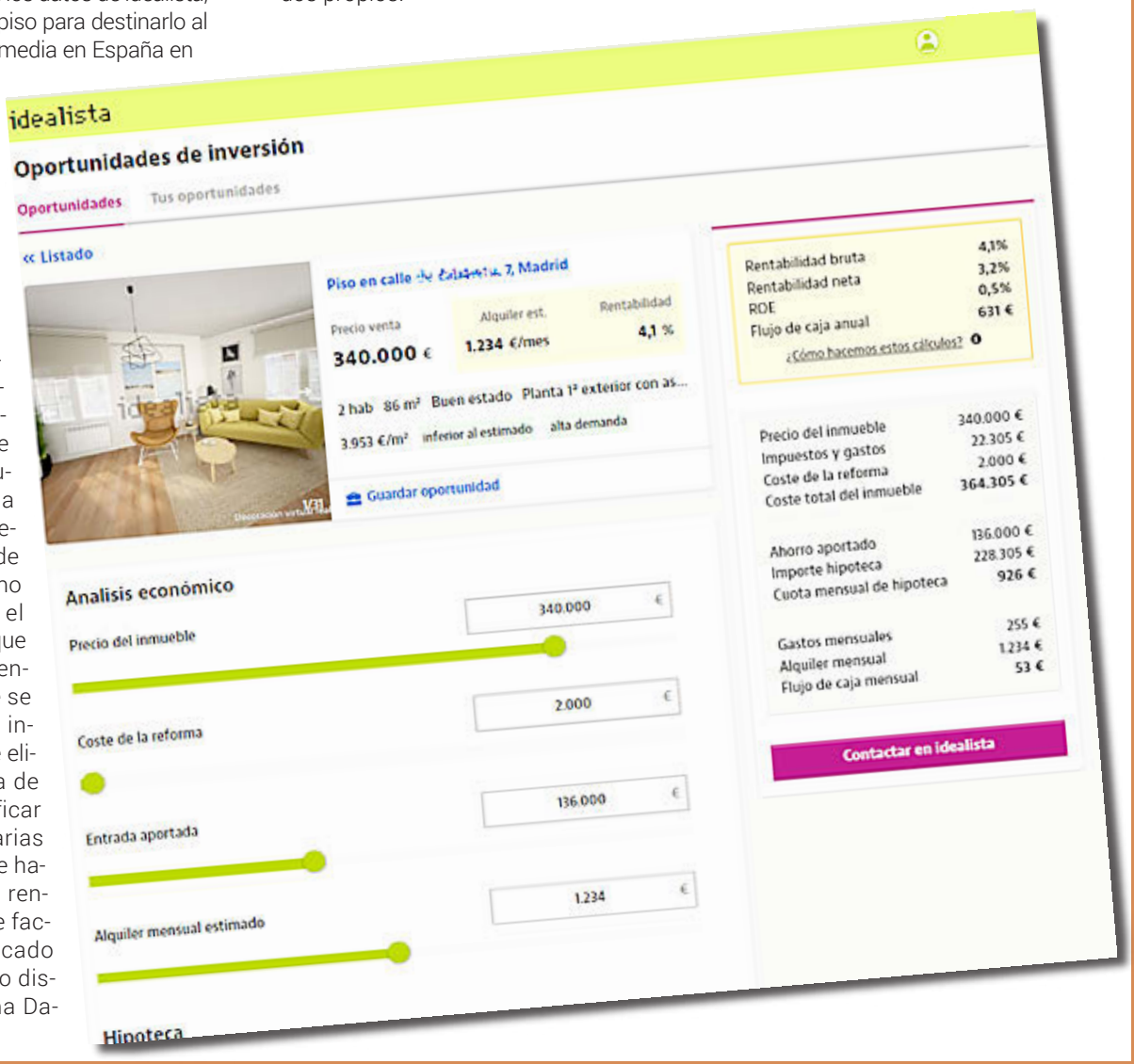
Luzmelia Torres. Fotos: eE

Muchos se preguntan: ¿dónde puedo invertir para sacar una mayor rentabilidad a una vivienda en alquiler? Para dar respuesta a ello idealista/data ha lanzado el servicio *Oportunidades de Inversión* para que los inversores puedan encontrar las mejores oportunidades de inversión en vivienda en cualquier barrio de España.

El interés por invertir en vivienda se mantiene en niveles elevados en España. Según los datos de idealista, la rentabilidad de comprar un piso para destinarlo al alquiler se situó en el 7,1% de media en España en el tercer trimestre, lo que duplica el retorno medio de los bonos a 10 años (4%). Muchos españoles cuentan con unos ahorros en el banco a los que quieren dar rentabilidad, pero desconocen en qué tipo de propiedad invertir y dónde.

"Esta nueva herramienta se puede encontrar en idealista.com/inversores bajo suscripción mensual por provincias que va, dependiendo de la provincia, entre 35 o 45 euros y hemos dejado La Rioja en abierto para que cualquiera nos pueda probar antes de meterse en la aplicación como tal. Lo que va a encontrar el usuario es una herramienta que le va a ayudar a buscar y a encontrar esos inmuebles que se adaptan a su estrategia de inversión. Según los filtros que elija, acorde con su estrategia de inversión, va a poder identificar las oportunidades inmobiliarias de la provincia para la que se haya contratado el servicio. El rendimiento varía en función de factores como dónde esté ubicado el inmueble o el presupuesto disponible para invertir", afirma Daniel del Pozo, *managing director* de idealista/data Real Estate.

Además, este nuevo servicio ofrece también una calculadora de inversión: modificando los parámetros de inversión (precio del inmueble, cantidad financiada, tipo y plazo de interés, reforma, costes operativos…), calcula la rentabilidad bruta y neta, el flujo de caja y el ROE o rentabilidad sobre fondos propios.



Este nuevo servicio ofrece al usuario un listado de viviendas anunciadas en idealista que cumplen con los requisitos de su búsqueda, además, se ofrece una breve descripción de la zona en la que se localiza la vivienda: ubicación y algunas métricas socio demográficas de la zona, como la población residente, el porcentaje de extranjeros, el grupo de edad más común o la renta media neta por hogar al mes. También permite guardar la vivienda seleccionada en tu cartera de oportunidades.

¿Qué se trata de conseguir con esta herramienta? Daniel del Pozo nos explica que tratan de conseguir tres objetivos: "El primero es ponérselo fácil a los inversores para ayudarles en la toma de decisión. Segundo, dar salida al mercado del alquiler pisos que necesitan una reforma para salir al mercado porque no cumplen las condiciones necesarias y hay que ayudar a los inversores a que tomen la decisión de reforman y que aumenten el *stock* de viviendas en alquiler en España para luchar contra el incremento de precios de alquiler por falta de oferta. Y, en tercer lugar, con esta herramienta lo que conseguimos es que el inversor se mire al espejo y que trate de definirse quién es, que quiere y qué necesita para afrontar esa inversión".

Oportunidades de Inversión permite al usuario ordenar o filtrar por la búsqueda por:

La rentabilidad deseada: se selecciona el rendimiento bruto que se quiera buscar, en función del alquiler estimado anual entre el precio de compra incluyendo impuestos y gastos.

Demanda alta de alquiler: es posible saber si en la zona donde está ubicada la vivienda o inmueble hay demanda de inquilinos para ese tipo de inmueble.

Precio estimado: te dice si el precio anunciado lo vemos por encima, en precio o si es un chollo.

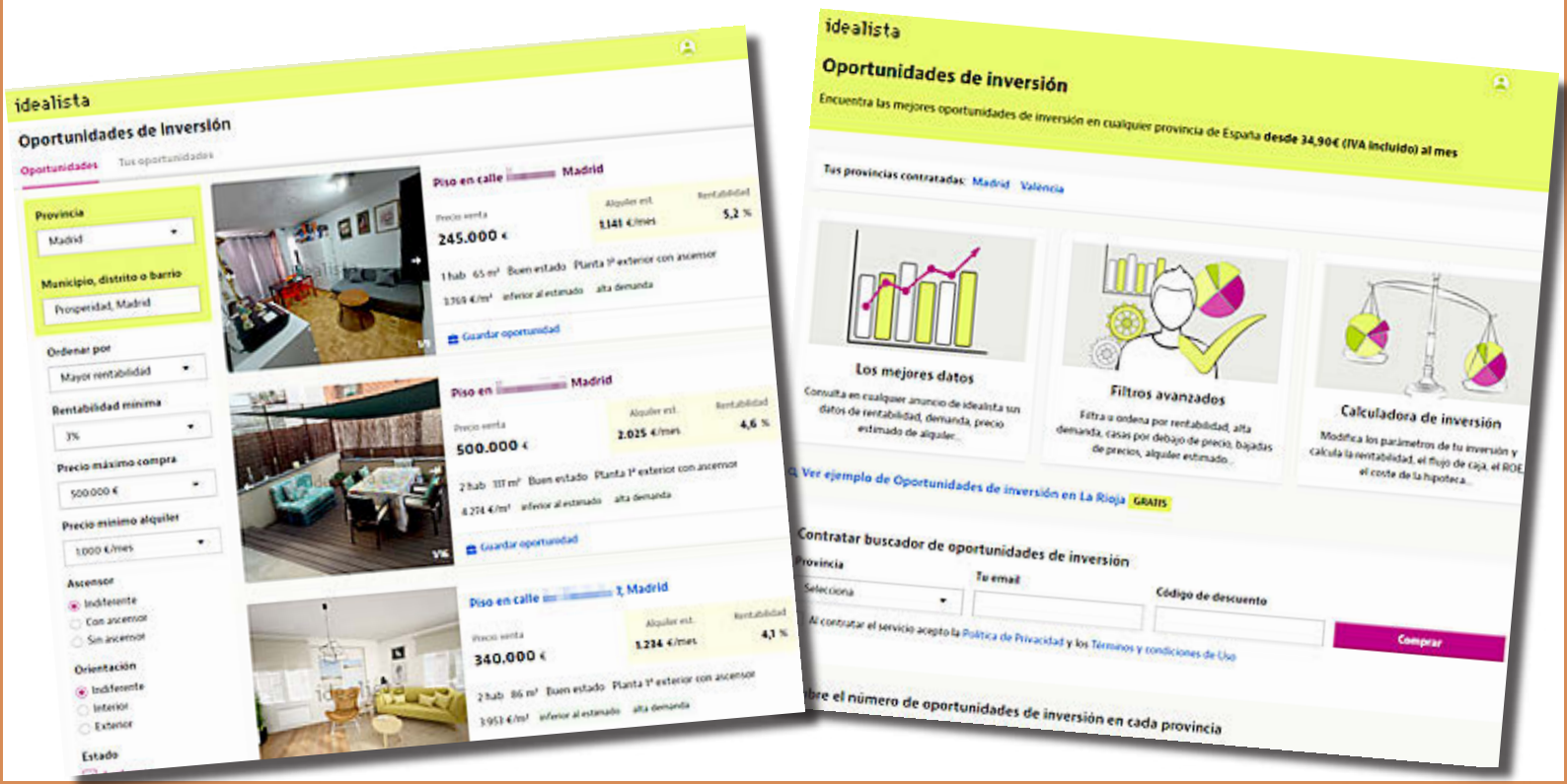
Bajadas de precio: te informa de las casas que han bajado de precio desde que están anunciadas.

Alquiler estimado: según el algoritmo de valoración de idealista la herramienta facilita un precio de alquiler según la zona o características del inmueble.

Características de la vivienda: si cuenta con ascensor o no; si tiene plaza de garaje o trastero; la orientación que tenga, o el estado de la casa: si está para reformar, en buen estado o es obra nueva.

> **Esta herramienta se ha lanzado para pisos, pero estudiamos ampliarla a oficinas y locales**

"De momento, hemos salido con viviendas plurifamiliares cuya estrategia es la compra, reforma y el alquiler a largo plazo, pero los inversores ya nos están demandando oportunidades de inversión para alquiler de temporada o vacacional y en breve lo pondremos a disposición en la herramienta. También nos han solicitado que no sean solo pisos, quieren ver posibilidades de inversión en oficinas o locales comerciales, e iremos incorporando nuevas piezas a esta herramienta", apunta Daniel del Pozo.



Marco Galbusera
Director general de Eurofund Logistics Capital Partners (ELCP)

La ubicación estratégica de los 'data centers', clave para el éxito nempresarial en la era digital

En la era de la digitalización en la que nos encontramos inmersos, en la que cada vez hay mayor cantidad de información y mayor volumen de datos –y por tanto las empresas requieren recursos cada vez más grandes de almacenamiento y procesamiento– estamos siendo testigos de una clara proliferación de los centros de procesamiento de datos, tanto en España como a nivel global. La ubicación geográfica de estos centros, mayormente conocidos como *data centers*, se ha convertido en un factor crítico para el éxito de las empresas; y la elección de dónde ubicarlos ya no solo es una cuestión técnica, sino también una decisión estratégica que puede impactar de manera significativa en su sostenibilidad y prestaciones.

Estas últimas son sin duda componentes fundamentales para cualquier empresa que busque operar de manera eficiente y satisfacer las demandas de sus clientes, y por ello, la ubicación de los *data centers* se vuelve un aspecto crucial. Pero, ¿cómo impacta realmente la ubicación geográfica de estos centros, y qué aspectos se deben tener en cuenta a la hora de ubicarlos? En España, un país con una geografía diversa y una economía en constante crecimiento, la elección de la ubicación de los data centers puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento de las corporaciones.

Si una empresa ubica estos centros de manera estratégica con acceso directo a las principales líneas de fibra óptica, obtendrá grandes ventajas ya que podrá optimizar la velocidad de procesamiento de la información, reducir los tiempos de respuesta y minimizar los costes de transporte de datos, haciendo que se optimice el rendimiento de la inversión.

Por tanto, se debe considerar cuidadosamente en qué zona del país se ubicará el centro, teniendo en cuenta diferentes factores como la proximidad a los usuarios y a los puntos de interconexión de redes, la mitigación de riesgos, la infraestructura de red y, cada vez más, la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente.

En este sentido, la proximidad a los usuarios y a los puntos de interconexión de redes es un factor clave porque, cuanto más cerca esté un *data center* de los

usuarios finales, menor será la latencia y el tiempo de respuesta de las aplicaciones y servicios alojados en el centro de datos. Además, estar cerca de puntos de interconexión de redes y de proveedores de servicios de Internet puede mejorar la conectividad y redundancia de la red, lo que es esencial para garantizar la disponibilidad de los servicios.

Por otro lado, la ubicación geográfica juega un papel importante en la mitigación de riesgos. Los centros de procesamiento de datos deben ser resistentes a desastres naturales, como terremotos, inundaciones, tormentas… y deben cumplir con las regulaciones locales y nacionales de seguridad. Además, la elección de una ubicación con acceso a fuentes confiables de energía y agua es fundamental para garantizar el funcionamiento ininterrumpido de los sistemas.

Otro elemento clave a la hora de seleccionar una ubicación para un *data center* es la necesidad de disponer de conexiones eléctricas de alta potencia, ya que el consumo energético de estos centros es muy elevado y en muchos casos requiere el potenciamiento de la infraestructura eléctrica existente.

Si los 'data centers' tienen acceso directo a las principales líneas de fibra óptica obtendrán grandes ventajas

En relación a esto, y en mi opinión cada vez más importante, cabe destacar la sostenibilidad como otro factor clave, que se ha convertido en un tema central en la construcción y operación de los *data centers*. Durante los últimos años hemos visto claramente cómo la conciencia medioambiental está en constante aumento, y las empresas están respondiendo a la demanda de operaciones cada vez más ecológicas. No solo en España sino prácticamente en todo el mundo, la construcción y operación de *data centers* sostenibles no es solo una necesidad ética, sino una ventaja competitiva.

La eficiencia energética, el uso de fuentes de energía renovable y la gestión responsable de los recursos se han vuelto requisitos fundamentales que ya no podemos ignorar.

Además, hay que tener en cuenta que la sostenibilidad no solo cumple con las expectativas de los clientes y de la sociedad, sino que también puede tener un impacto directo en los costes operativos a largo plazo. La eficiencia energética, por ejemplo, no solo reduce la huella de carbono, sino que también disminuye los gastos en electricidad, lo que beneficia directamente a la rentabilidad de las compañías.

En resumen, la ubicación de los *data centers* se erige como un factor decisivo en el entorno empresarial actual. Este puede determinar la eficiencia de las operaciones y la satisfacción de los clientes y suponer una gran ventaja competitiva para las empresas, que cada vez tienen que enfrentarse a un mayor almacenamiento y procesamiento de información. La combinación de factores, desde la proximidad a los usuarios hasta la capacidad de respuesta frente a situaciones adversas y la adopción de prácticas sostenibles, se convierte en un desafío estratégico que las compañías debemos afrontar con prudencia y visión de futuro.

En un mundo cada vez más digitalizado y consciente del medio ambiente, estos centros son más que simples infraestructuras; son pilares que sostienen el presente y el futuro de la empresa moderna. Por tanto, debemos ser rigurosos a la hora de elegir su ubicación. Porque solo aquellas empresas que decidan ubicar sus centros de datos en ubicaciones estratégicas, y comprometiéndose con la sostenibilidad, estarán realmente preparadas para enfrentar los desafíos de un futuro cada vez más digital.

elEconomista.es

Adelántate a la mejor información económica

Edición pdf
anual
29,99€
antes ~~89,99€~~

Envío anticipado del diario en versión pdf la noche anterior por email. + Acceso a hemeroteca, a todas las revistas digitales y newsletters informativas.

Suscríbete ahora en **www.eleconomista.es/suscripciones/** o en el **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 15 de marzo

Primer medio de economía en el ranking de audiencia de GfK DAM